



## รายละเอียดของรายวิชา (Course Specification)

รหัสวิชา CLS๑๑๐๓ รายวิชา หลักการตลาด (Principles of Marketing)  
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน (ระบบการศึกษาทางไกล)  
วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา วิทยาเขตนครปฐม  
ภาคการศึกษาที่ ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๕

### หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

#### ๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	CLS๑๑๐๓
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	หลักการตลาด
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Principles of Marketing

#### ๒. จำนวนหน่วยกิต

๓ หน่วยกิต (๓-๐-๖)

#### ๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	บังคับ

#### ๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิริยา บุญมาเลิศ
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

#### ๕. สถานที่ติดต่อ วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา วิทยาเขตนครปฐม

#### ๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๒/๒๕๖๕ ชั้นปีที่ ๑
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้	ประมาณ ๒๐๐ คน

#### ๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน (Pre-requisite) (ถ้ามี) -

#### ๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน (Co-requisites) (ถ้ามี) -

#### ๙. สถานที่เรียน วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา วิทยาเขตนครปฐม

#### ๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุงรายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด วันที่ ๒๕ เดือน สิงหาคม พ.ศ.๒๕๖๕

## หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

### ๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

๑.๑ เพื่อให้นักศึกษา ได้มีความรู้ ความเข้าใจ แนวคิดพื้นฐานและหน้าที่ทางการตลาด

๑.๒ เพื่อให้ศึกษาศาสามารถนำความรู้ ความเข้าใจในรายวิชาเพื่อนำมาวิเคราะห์ ใช้วางแผนการตลาด พร้อมเป็นแนวทางพื้นฐานในการศึกษาวิชาในสาขาบริหารธุรกิจในระดับสูงต่อไป ตลอดจนนักศึกษาสามารถนำความรู้ไปใช้ในการประกอบอาชีพ และประยุกต์ใช้ในการศึกษา

### ๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

เพื่อให้ศึกษาเกิดความสมดุลระหว่างความเข้มข้นทางวิชาการกับการเติบโตในด้านบริหารธุรกิจ ด้วยการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงแบบบูรณาการศาสตร์ อันนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงภายในตนและสู่สังคมแห่งปัญญา

## หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

### ๑. คำอธิบายรายวิชา

(ภาษาไทย) ความสำคัญของหลักการตลาดในฐานะที่เป็นกิจกรรมหลักทางธุรกิจ แนวความคิดทางการตลาดและการตลาดสมัยใหม่ กิจกรรมและหน้าที่ทางการตลาด ส่วนประสมทางการตลาด การแบ่งส่วนตลาด การตลาดเป้าหมาย การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ทางการตลาด การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในงานด้านการตลาด และจรรยาบรรณด้านการตลาด

(ภาษาอังกฤษ) Importance of marketing principle as key activities in business. Concepts in marketing and modern principle of marketing, marketing activities and function, marketing mix, market segmentation, market targeting, market positioning, and marketing strategies, application of technology in marketing fields, and marketing ethics.

### ๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
บรรยาย ๔๕ ชั่วโมง ต่อภาคการศึกษา	สอนเสริมตามความต้องการของนักศึกษา	ไม่มี	การศึกษาด้วยตนเอง ๖ ชั่วโมงต่อสัปดาห์

### ๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน (ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ) ห้องพักอาจารย์ชั้น ๓ อาคาร ๑

๓.๒ ปรึกษาผ่านโทรศัพท์ที่ทำงาน / มือถือหมายเลข ๐๘๑-๗๒๑-๕๘๖๒

๓.๓ ปรึกษาผ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) wiriya.bo@ssru.ac.th

๓.๔ ปรึกษาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line) wiriya boonmalert

๓.๕ ปรึกษาทาง Discussion Board ของรายวิชา

## หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

### ๑. คุณธรรม จริยธรรม

#### ๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีการยึดมั่นในคุณธรรมและจริยธรรม
- (๒) มีวินัย ซื่อสัตย์สุจริต ตรงต่อเวลา
- (๓) มีจรรยาบรรณในการประกอบอาชีพ มีจิตสำนึกที่ดี
- (๔) มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ที่สามารถปรับวิถีชีวิตอย่างสร้างสรรค์ในสังคมขัดแย้งสูง ยึดฐานคิดทางศีลธรรมทั้งต่อส่วนตัวและสังคม

#### ๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยาย และการอธิบายผ่าน Application CLS EdO
- (๒) สอนคุณธรรม จริยธรรมในวิชาชีพโดยสอดแทรกเข้าไปในการบรรยายในแต่ละหัวข้อที่สอนผ่าน Application CLS EdO
- (๓) การฝึกทำแบบฝึกหัดท้ายบทเรียน

#### ๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) พฤติกรรมการเข้าเรียนผ่าน Application CLS EdO และส่งงานที่ได้รับมอบหมายตามขอบเขตที่ให้และตรงเวลา
- (๒) ตรวจสอบคะแนนและประเมินจากการทำแบบฝึกหัด และข้อสอบกลางภาคและปลายภาค

### ๒. ความรู้

#### ๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) รู้และเข้าใจ หลักการและทฤษฎีพื้นฐานด้านการตลาดและบริหารธุรกิจ
- (๒) สามารถนำไปประยุกต์ในกิจกรรมด้านการดำเนินธุรกิจได้
- (๓) ติดตามความเปลี่ยนแปลงทางการตลาดในสภาวะการแข่งขัน

#### ๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษาเกี่ยวกับประเด็นทางเศรษฐกิจตามความเป็นจริง ผ่าน Application CLS EdO
- (๒) บรรยาย และให้ฝึกปฏิบัติภายในห้องเรียน พร้อมยกตัวอย่างประกอบ ผ่าน Application CLS EdO
- (๓) เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามในกรณีที่นักศึกษาไม่เข้าใจ หรือมีข้อสงสัย พร้อมตอบข้อซักถามของนักศึกษาและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO

#### ๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ทดสอบย่อย รายงานหลังจากจบการเรียนรู้ผ่าน Application CLS EdO
- (๒) สอบปลายภาค ด้วยข้อสอบที่เน้นการวัดหลักการ ทฤษฎีและการวิเคราะห์ ผ่าน Application CLS EdO

### ๓. ทักษะทางปัญญา

#### ๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความสามารถในการวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้หลักการที่ได้เรียนมาตลอดจนสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ในสถานการณ์จริง

- (๒) สามารถประยุกต์ความรู้ ความเข้าใจในแนวคิด หลักการ ทฤษฎี และกระบวนการต่าง ๆ ไปใช้ในการแก้ปัญหาได้อย่างสร้างสรรค์
- (๓) สามารถแก้ปัญหาทางการตลาดได้อย่างเหมาะสม

### ๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) การบรรยาย โดยการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- (๒) เปิดโอกาสให้นักศึกษาซักถามในกรณีที่นักศึกษาไม่เข้าใจ หรือมีข้อสงสัย พร้อมตอบข้อซักถามของนักศึกษาและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO

### ๓.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ทดสอบย่อย สอบกลางภาค และสอบปลายภาค โดยเน้นข้อสอบที่มีการวิเคราะห์สถานการณ์จากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบันผ่าน Application CLS EdO
- (๒) สังเกตจากการมีส่วนร่วมและแนวความคิดเห็นต่อสถานการณ์และการเรียนการสอน ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO

## ๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

### ๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความสามารถในการทำงานกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- (๒) มีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม
- (๓) สามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์และวัฒนธรรมองค์กรที่ไปปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี
- (๔) มีภาวะผู้นำ

### ๔.๒ วิธีการสอน

- (๑) การร่วมแสดงความคิดเห็นและการยอมรับความคิดเห็นจากผู้อื่นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- (๒) มอบหมายงานเป็นรายบุคคล เช่น ศึกษาโครงการต่างๆของภาครัฐในการกระตุ้นเศรษฐกิจ และนำเสนอรายงาน Case Study ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- (๓) มอบหมายอ่านบทความที่เกี่ยวข้องกับรายวิชา

### ๔.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) การร่วมแสดงความคิดเห็นผลงานในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- (๒) สังเกตพฤติกรรมการเข้าเรียนผ่านของ Application CLS EdO

## ๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

### ๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีทักษะและความสามารถในการใช้ภาษาไทยในการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งการพูด การเขียน
- (๒) การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอีกทั้งความรู้ทางคณิตศาสตร์และสถิติในอันที่จะวิเคราะห์สถานการณ์
- (๓) การนำเสนอข้อมูลโดยใช้คณิตศาสตร์และสถิติที่เหมาะสมกับบริบท
- (๔) มีความรู้ภาษาอังกฤษหรือภาษาต่างประเทศอื่นเพียงพอที่จะสื่อสารได้

**๕.๒ วิธีการสอน**

- (๑) มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจากเว็บไซต์และจากเอกสารต่าง ๆ ที่มีอยู่ในห้องสมุด website บทความเกี่ยวข้องกับการตลาดและการบริหารธุรกิจ การทำรายงาน โดยเน้นการนำข้อมูลจากแหล่งที่มาข้อมูลที่น่าเชื่อถือ ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- (๒) ฝึกวิเคราะห์สภาพปัญหา และสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- (๓) นำเสนอโดยใช้รูปแบบและเทคโนโลยีที่เหมาะสมในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO

**๕.๓ วิธีการประเมินผล**

- (๑) พฤติกรรมการเข้าเรียน และส่งงานที่ได้รับมอบหมายตามขอบเขตที่ให้และตรงเวลา ผ่าน Application CLS EdO
- (๒) มีการอ้างอิงเอกสารที่ได้นำมาทำรายงาน อย่างถูกต้องและเหมาะสมในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- (๓) ประเมินผลการวิเคราะห์กรณีศึกษาในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- (๔) ประเมินผลการนำเสนอรายงานที่มอบหมาย ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO

**หมายเหตุ**

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา

(Curriculum Mapping)

**หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล**

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	<p>ปฐมนิเทศการเรียนการสอนของรายวิชา และบทที่ ๑ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของตลาด และการตลาด</li> <li>- แนวความคิดทางการตลาด</li> <li>- การตลาดอิเล็กทรอนิกส์</li> <li>- การเปรียบเทียบแนวความคิดสมัยเก่ากับสมัยใหม่</li> </ul>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</li> <li><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></li> <li>- Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจด้านความตรงต่อเวลา <a href="https://www.youtube.com/watch?v=hDj7i1aAAhY">https://www.youtube.com/watch?v=hDj7i1aAAhY</a></li> <li><b>๒. ความรู้</b></li> <li>- Video on demand</li> <li>- Power point</li> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</li> <li>- Link YouTube</li> <li><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></li> </ul>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แשרความคิดเห็นเกี่ยวกับหนังสือสร้างแรงบันดาลใจ โครงการสานรักเรื่อง “สับปะรด” (Pineapple)</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=UIHPIESylXM&amp;t=8s">https://www.youtube.com/watch?v=UIHPIESylXM&amp;t=8s</a> ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <p>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับการตลาดสมัยเก่า-ใหม่”จากหนังสือสร้างแรงบันดาลใจ โครงการสานรักเรื่อง “สับปะรด” (Pineapple) <a href="https://www.youtube.com/watch?v=UIHPIESylXM&amp;t=8s">https://www.youtube.com/watch?v=UIHPIESylXM&amp;t=8s</a></p> <p>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p>	
๒	<p>บทที่ ๑ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับ การตลาด (ต่อ)</p> <p>- บทบาทของการตลาด</p> <p>- การบริหารการตลาด</p> <p>- กิจกรรมทางการตลาด</p> <p>- หน้าที่ทางการตลาด</p> <p>- ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการด้านการ ตลาด</p> <p>- การตลาดกับการดำเนินงานขององค์กรประเภทต่างๆ</p>	๓	<p>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</p> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <p>- Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจด้านความมีวินัย <a href="https://www.youtube.com/watch?v=CDCb6qolx8s">https://www.youtube.com/watch?v=CDCb6qolx8s</a></p> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <p>- Video on demand</p> <p>- Power point</p> <p>- เอกสารประกอบการสอน</p> <p>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</p> <p>- Link YouTube</p>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชร่ความคิดเห็นเกี่ยวกับการตลาดกับการดำเนินงานขององค์กรประเภทต่างๆ ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> <li>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application <ul style="list-style-type: none"> <li>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</li> <li>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul> </li> </ul> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</li> <li>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับการตลาดกับการดำเนินงานขององค์กรประเภทต่างๆ</li> <li>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul>	
๓	<p>บทที่ ๒ สิ่งแวดล้อมทางการตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความหมายของสิ่งแวดล้อมทางการตลาด</li> <li>- ความสำคัญของสิ่งแวดล้อมทางการตลาด</li> <li>- องค์ประกอบของสิ่งแวดล้อมทางการตลาด</li> <li>- ปัจจัยภายนอก และตัวแปรของปัจจัยภายนอก</li> <li>- ปัจจัยภายใน และตัวแปรของปัจจัยภายใน</li> </ul>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</li> </ul> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจด้านความซื่อสัตย์ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=TFP5zWqpZ6Y">https://www.youtube.com/watch?v=TFP5zWqpZ6Y</a></li> </ul> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Video on demand</li> <li>- Power point</li> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</li> <li>- Link YouTube</li> </ul> <p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด ด้วย SWOT ANALYSIS</li> <li>- ความหมายของ SWOT</li> <li>- องค์ประกอบของการวิเคราะห์ตามหลักการ SWOT ANALYSIS</li> <li>- การวิเคราะห์โดยใช้หลัก STP STEP</li> <li>- หน้าที่ทางการตลาด</li> <li>- การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด</li> <li>- การปฏิบัติการทางการตลาด</li> <li>- การควบคุมทางการตลาด</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชร่ความคิดเห็นเกี่ยวกับการตลาดกับสิ่งแวดล้อมทางการตลาดที่มีผลกระทบกับการประกอบธุรกิจ ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> <li><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></li> <li>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> <li>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application <ul style="list-style-type: none"> <li>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</li> <li>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul> </li> <li><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></li> <li>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application <ul style="list-style-type: none"> <li>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</li> <li>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับการตลาดกับสิ่งแวดล้อมทางการตลาดที่มีผลกระทบกับการประกอบธุรกิจ</li> <li>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul> </li> </ul>	
๔	<ul style="list-style-type: none"> <li>บทที่ ๓ ผลิตภัณฑ์</li> <li>- ความหมายของผลิตภัณฑ์</li> <li>- องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์</li> <li>- ประเภทของผลิตภัณฑ์</li> <li>- คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์</li> <li>- ส่วนประสมผลิตภัณฑ์</li> </ul>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</li> <li><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></li> <li>- Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจด้านความซื่อสัตย์ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=nTcQa1UFiQs">https://www.youtube.com/watch?v=nTcQa1UFiQs</a></li> <li><b>๒. ความรู้</b></li> <li>- Video on demand</li> <li>- Power point</li> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</li> <li>- Link YouTube</li> <li><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></li> <li>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชร่ความคิดเห็นเกี่ยวกับ กัญชง โอกาสใหม่ทางธุรกิจของเมืองไทย <a href="https://www.youtube.com/watch?v=dglDYmKHWmY">https://www.youtube.com/watch?v=dglDYmKHWmY</a> ร ู ้ ว ม ก ั บ</li> </ul>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ



ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>อาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> <li>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application <ul style="list-style-type: none"> <li>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</li> <li>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul> </li> </ul> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</li> <li>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับกฎของ โอกาสใหม่ทางธุรกิจของเมืองไทย</li> <li>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul>	
๕	<p>บทที่ ๓ ผลิตภัณฑ์ (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ตรายสินค้าหรือยี่ห้อ</li> <li>- ป้ายฉลาก</li> <li>- การบรรจุภัณฑ์</li> <li>- วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์</li> <li>- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่</li> </ul>	๓	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</li> </ul> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจด้านคุณภาพ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=Mp-uPYARSLY">https://www.youtube.com/watch?v=Mp-uPYARSLY</a></li> </ul> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Video on demand</li> <li>- Power point</li> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</li> <li>- Link YouTube</li> </ul> <p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชรความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆที่นักศึกษารู้จักร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่</p> <p>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p>	
๖	<p>บทที่ ๔ ราคา</p> <p>- ความหมายของราคา</p> <p>- ลักษณะทั่วไปของราคา</p> <p>- วัตถุประสงค์ในการตั้งราคา</p> <p>- กระบวนการของการตั้งราคา</p> <p>- ปัจจัยที่ควรพิจารณาในการตั้งราคาสินค้า</p> <p>- ปัจจัยที่มีผลต่อการตั้งราคา</p> <p>- การกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ด้านราคา</p>	๓	<p>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</p> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <p>- Video ที่เกี่ยวข้องกับความเป็นธรรมทางธุรกิจ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=Q-_Zre66T6g">https://www.youtube.com/watch?v=Q-_Zre66T6g</a></p> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <p>- Video on demand</p> <p>- Power point</p> <p>- เอกสารประกอบการสอน</p> <p>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</p> <p>- Link YouTube</p> <p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p> <p>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชร่ความคิดเห็นเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของราคากับผลิตภัณฑ์ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <p>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของราคากับผลิตภัณฑ์</p> <p>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p>	
๗	<p>บทที่ ๕ ช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- ความหมายของช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- หน้าที่ของช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- องค์ประกอบของช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- ประเภทของช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- จำนวนของระดับช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>- จำนวนของคนกลางทางการตลาด</p> <p>- การค้าปลีก</p> <p>- การค้าส่ง</p> <p>- การกระจายสินค้า</p>	๓	<p>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</p> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <p>- Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=LQyQmltGm4M">https://www.youtube.com/watch?v=LQyQmltGm4M</a></p> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <p>- Video on demand</p> <p>- Power point</p> <p>- เอกสารประกอบการสอน</p> <p>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</p> <p>- Link YouTube</p> <p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p> <p>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชรความคิดเห็นเกี่ยวกับลูกชิ้นทิพย์ ขายลูกชิ้นไม้ละ 5 บาท ก็รวยได้ รายได้หลักหมื่นต่อวัน <a href="https://www.youtube.com/watch?v=5_WJl1Ww830">https://www.youtube.com/watch?v=5_WJl1Ww830</a> ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <p>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

สัปดาห์ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลลูกชิ้นทิพย์ ขายลูกชิ้นไม้ละ 5 บาท ก็รวยได้ รายได้หลักหมื่นต่อวัน <a href="https://www.youtube.com/watch?v=5_WJl1Ww830">https://www.youtube.com/watch?v=5_WJl1Ww830</a></p> <p>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p>	
๘	<b>สอบกลางภาค ผ่านช่องทาง Application CLS EdO</b>			
๙	<p>บทที่ ๖ การส่งเสริมการตลาด</p> <p>- ความหมายของการส่งเสริมการตลาด</p> <p>- วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการตลาด</p> <p>- ส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด</p> <p>- การโฆษณา</p>	๖	<p>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</p> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <p>- Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=TX2I4B98xjl">https://www.youtube.com/watch?v=TX2I4B98xjl</a></p> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <p>- Video on demand</p> <p>- Power point</p> <p>- เอกสารประกอบการสอน</p> <p>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</p> <p>- Link YouTube</p> <p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p> <p>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชรความคิดเห็นเกี่ยวกับการโฆษณาร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <p>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับการโฆษณา</p> <p>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p>	
๑๐	<p>บทที่ ๖ การส่งเสริมการตลาด (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การส่งเสริมการขาย</li> <li>- การขายโดยพนักงานขาย</li> <li>- การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์</li> <li>- การตลาดทางตรง</li> </ul>	๖	<p>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</p> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=B9i8ksn_kHo">https://www.youtube.com/watch?v=B9i8ksn_kHo</a></li> </ul> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Video on demand</li> <li>- Power point</li> <li>- เอกสารประกอบการสอน</li> <li>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</li> <li>- Link YouTube</li> </ul> <p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แשרความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย 4.0 SMEsไทย ปรับใช้ได้เลย! <a href="https://www.youtube.com/watch?v=iLreoxmjvyl&amp;t=4s">https://www.youtube.com/watch?v=iLreoxmjvyl&amp;t=4s</a> ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> <li>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</li> <li>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</li> <li>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</li> </ul>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b> รายวิชานี้จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย 4.0 SMEsไทย ปรับใช้ได้เลย! <a href="https://www.youtube.com/watch?v=iLreoxmjvyl&amp;t=4s">https://www.youtube.com/watch?v=iLreoxmjvyl&amp;t=4s</a></p> <p>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p>	
๑๑	<p>บทที่ ๗ การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์</p> <p>- ความหมายของการแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์</p> <p>- ลำดับขั้น ตอนของ STP MARKETING</p> <p>ทางทีมงานทำให้</p> <p>- การแบ่งส่วนตลาด</p> <p>- ประโยชน์ของการแบ่งส่วนตลาด</p> <p>- ตัวแปรที่สำคัญที่ใช้ในการแบ่งส่วนตลาด</p>	๓	<p>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</p> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <p>- Video ที่เกี่ยวข้องกับคุณธรรมจริยธรรม <a href="https://www.youtube.com/watch?v=UZlhRlwU668">https://www.youtube.com/watch?v=UZlhRlwU668</a></p> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <p>- Video on demand</p> <p>- Power point</p> <p>- เอกสารประกอบการสอน</p> <p>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</p> <p>- Link YouTube</p> <p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p> <p>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แשרความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นี้ถูกออกแบบมาเพื่อใคร ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <p>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			รายวิชานี้จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application ๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application ๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นี้ถูกออกแบบมาเพื่อใคร ๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO	
๑๒	บทที่ ๗ การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (ต่อ) - การเลือกตลาดเป้าหมาย - กลยุทธ์การเลือกส่วนตลาดทางทีมงานทำให้ - การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ - การระบุความได้เปรียบหรือความแตกต่างทางการแข่งขัน	๓	- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ <b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b> - Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=2Lp5L12DxoQ">https://www.youtube.com/watch?v=2Lp5L12DxoQ</a> <b>๒. ความรู้</b> - Video on demand - Power point - เอกสารประกอบการสอน - หนังสือ/ตำราเรียน (E - book) - Link YouTube <b>๓. ทักษะทางปัญญา</b> - ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชรความคิดเห็นเกี่ยวกับใจบันดาลแรง <a href="https://www.youtube.com/watch?v=IAnfDx6fS0A">https://www.youtube.com/watch?v=IAnfDx6fS0A</a> ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO <b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b> - อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO - ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application ๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application ๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO <b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b> รายวิชานี้จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			<p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลฉบับเต็มตามแรง <a href="https://www.youtube.com/watch?v=IAnfDx6fS0A">https://www.youtube.com/watch?v=IAnfDx6fS0A</a></p> <p>๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p>	
๑๓	<p>บทที่ ๘ พฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>- ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>- สถานภาพของผู้บริโภค</p> <p>- บทบาทของผู้บริโภค</p> <p>- ประโยชน์ของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>- ลักษณะสำคัญของพฤติกรรมผู้บริโภค</p> <p>- การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค</p>		<p>- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ</p> <p><b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b></p> <p>- Video ที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภค <a href="https://www.youtube.com/watch?v=IXLifAtpuN8">https://www.youtube.com/watch?v=IXLifAtpuN8</a></p> <p><b>๒. ความรู้</b></p> <p>- Video on demand</p> <p>- Power point</p> <p>- เอกสารประกอบการสอน</p> <p>- หนังสือ/ตำราเรียน (E - book)</p> <p>- Link YouTube</p> <p><b>๓. ทักษะทางปัญญา</b></p> <p>- ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชรความคิดเห็นเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคโควิด ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b></p> <p>- อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p>- ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO</p> <p><b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b></p> <p>รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application</p> <p>๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคโควิด</p>	<p>ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ</p>



ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO	
๑๔	บทที่ ๘ พฤติกรรมผู้บริโภค (ต่อ) - ลักษณะของผู้บริโภค - ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค - แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค - กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค	๓	- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ <b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b> - Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจด้านสิทธิผู้บริโภค <a href="https://www.youtube.com/watch?v=F6zInEGwYSU">https://www.youtube.com/watch?v=F6zInEGwYSU</a> <b>๒. ความรู้</b> - Video on demand - Power point - เอกสารประกอบการสอน - หนังสือ/ตำราเรียน (E - book) - Link YouTube <b>๓. ทักษะทางปัญญา</b> - ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและแชร์ความคิดเห็นเกี่ยวกับสื่อเทรนด์-พฤติกรรมผู้บริโภคหลังโควิดระลอก 4 ไปจนถึงปี 2022 <a href="https://www.youtube.com/watch?v=9mTXrnQVG08">https://www.youtube.com/watch?v=9mTXrnQVG08</a> ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO <b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b> - อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO - ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application ๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application ๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO <b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b> รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application ๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application ๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลสื่อเทรนด์-พฤติกรรมผู้บริโภคหลังโควิดระลอก 4 ไปจนถึงปี 2022 <a href="https://www.youtube.com/watch?v=9mTXrnQVG08">https://www.youtube.com/watch?v=9mTXrnQVG08</a>	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
			๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO	
๑๕	บทที่ ๙ กลยุทธ์ทางการตลาด - ความหมายของกลยุทธ์ - องค์ประกอบของกลยุทธ์ทางการตลาด - การประยุกต์ใช้กลยุทธ์ทางการตลาด - กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ - กลยุทธ์ด้านราคา - กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย - กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด - กลยุทธ์ด้านการตลาดแบบ 8Ps	๓	- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ <b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b> - Video ที่ เกี่ยว ข้อง กับ สิทธิ ผู้บริ โภค <a href="https://www.youtube.com/watch?v=NjmeL2JuBCE">https://www.youtube.com/watch?v=NjmeL2JuBCE</a> <b>๒. ความรู้</b> - Video on demand - Power point - เอกสารประกอบการสอน - หนังสือ/ตำราเรียน (E - book) - Link YouTube <b>๓. ทักษะทางปัญญา</b> - ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชรความคิดเห็นเกี่ยวกับ ศูนย์ ความรู้ – กลยุทธ์ การตลาด <a href="https://www.youtube.com/watch?v=6y4XHlgfw0I">https://www.youtube.com/watch?v=6y4XHlgfw0I</a> ร่วมกับอาจารย์ ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO <b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b> - อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์ เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO - ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกัน ผ่านช่องทางของ Application ๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียน ผ่านช่องทางของ Application ๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO <b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b> รายวิ ชา นี้ จัด การสอน ผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอน และผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application ๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียน ผ่านช่องทางของ Application ๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้น ข้อมูลเกี่ยวกับศูนย์ความรู้ – กลยุทธ์การตลาด <a href="https://www.youtube.com/watch?v=6y4XHlgfw0I">https://www.youtube.com/watch?v=6y4XHlgfw0I</a> ๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO	ผศ.ดร.วิริยา บุญมา เลิศ

สัปดาห์ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน และสื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๖	บทที่ 10 จริยธรรมด้านการตลาด - ความหมายของจริยธรรมและจริยธรรมด้านการตลาด - หลักการทั่วไป - จรรยาบรรณของนักการตลาด - ลักษณะของนักการตลาดที่พึงประสงค์ - การตลาดและสร้างความไว้วางใจ - ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค	๓	- บรรยายประกอบ สื่อการสอน หนังสือ <b>๑. คุณธรรมจริยธรรม</b> - Video ที่เกี่ยวข้องกับจริยธรรมทางธุรกิจ <a href="https://www.youtube.com/watch?v=NNZ64jyrRc">https://www.youtube.com/watch?v=NNZ64jyrRc</a> <b>๒. ความรู้</b> - Video on demand - Power point - เอกสารประกอบการสอน - หนังสือ/ตำราเรียน (E - book) - Link YouTube <b>๓. ทักษะทางปัญญา</b> - ให้นักศึกษา สืบค้นข้อมูลและ แชร่ความคิดเห็นเกี่ยวกับจริยธรรมด้านการตลาด ร่วมกับอาจารย์ผู้สอนในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO <b>๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ</b> - อาจารย์ร่วมกับนักศึกษา อภิปราย ชักถาม และวิเคราะห์เนื้อหาที่ได้ศึกษา ในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO - ดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application ๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application ๒) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO <b>๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ</b> รายวิชานี้ จัดการสอนผ่าน Application โดยใช้ Application CLS EdO และดำเนินการสอนโดยให้ผู้สอนและผู้เรียนร่วมเรียนรู้ร่วมกันผ่านช่องทางของ Application ๑) ผู้สอนดูแลให้คำแนะนำในการทำกิจกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทางของ Application ๒) อาจารย์ผู้สอนมอบหมายให้นักศึกษาศึกษาสืบค้นข้อมูลเกี่ยวกับจริยธรรมด้านการตลาด ๓) ผู้เรียนร่วมอภิปรายแสดงความคิดเห็นในช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO	ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ
๑๗	สอบปลายภาค ผ่านช่องทาง Application CLS EdO			

## ๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

(ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรสัปดาห์ที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมินผลการเรียนรู้	สัปดาห์ที่ประเมิน	สัดส่วนของการประเมินผล
๑	การเข้าชั้นเรียน การมีส่วนร่วม อภิปราย เสนอความคิดเห็นในชั้นเรียน ผ่านช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO	ตลอดภาคการศึกษา	๑๐ %
๒	ทดสอบย่อยผ่านช่องทาง Application CLS EdO	ตลอดภาคการศึกษา	๓๕ %
๓	การทดสอบกลางภาค ผ่านช่องทาง Application CLS EdO	๘	๒๕ %
๔	การทดสอบปลายภาค ผ่านช่องทาง Application CLS EdO	๑๗	๓๐ %

## หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

### ๑. ตำราและเอกสารหลัก

- ๑) เอกสารประกอบการสอนรายวิชาหลักการตลาด ชื่อผู้แต่ง วิริยา บุญมาเลิศ
- ๒) หนังสือหลักการตลาด ชื่อผู้แต่ง ศิริวรรณ เสรีรัตน์
- ๓) หนังสือการจัดการธุรกิจค้าปลีก ชื่อผู้แต่ง วารุณี ตันตวงศ์วานิช
- ๔) หนังสือการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ ชื่อผู้แต่ง กตัญญู หิรัญสมบุรณ์
- ๕) หนังสือพฤติกรรมผู้บริโภค ชื่อผู้แต่ง อุดลย์ จาตุรงค์กุล
- ๕) หนังสือหลักการตลาด ชื่อผู้แต่ง ศิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์
- ๖) The Wal-Mart ชื่อผู้แต่ง โรเบิร์ต สเลเทอร์
- ๗) Customer market focus ชื่อผู้แต่ง ดร.กฤษณสิทธิ์ รื่นรัมย์ เพลินทิพย์ เมศโสภา สาวิกา อุณหนันท์

### ๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

- ๑) หนังสือหลักการตลาด ชื่อผู้แต่ง ศิริวรรณ เสรีรัตน์
- ๒) หนังสือการจัดการธุรกิจค้าปลีก ชื่อผู้แต่ง วารุณี ตันตวงศ์วานิช
- ๓) หนังสือพฤติกรรมผู้บริโภค ชื่อผู้แต่ง อุดลย์ จาตุรงค์กุล
- ๔) หนังสือการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ ชื่อผู้แต่ง กตัญญู หิรัญสมบุรณ์

### ๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

- ๑) นิตยสารทางการตลาด Brandage , Positioning , Marketeer

## หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

### ๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลในรายวิชานี้ ที่จัดทำโดยนักศึกษา ได้จัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษาได้ดังนี้

- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียนผ่านช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- การสังเกตการณ์จากพฤติกรรมของผู้เรียนผ่านช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO
- แบบประเมินผู้สอน และแบบประเมินรายวิชาช่องทาง Discussion board ของ Application CLS EdO

### ๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

ในการเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอน ได้มีกลยุทธ์ ดังนี้

- ผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
- การทวนสอบผลการประเมิน

### ๓. การปรับปรุงการสอน

หลังจากผลการประเมินการสอนในข้อ ๒ จึงมีการปรับปรุงการสอน โดยการจัดกิจกรรมในการระดมสมอง และหาข้อมูลเพิ่มเติมในการปรับปรุงการสอน ดังนี้

- จัดวิพากษ์แนวการสอนโดยคณาจารย์ในหลักสูตร
- การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน
- การวิจัยชั้นเรียน

### ๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

ในระหว่างกระบวนการสอนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อ ตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้ในวิชา ได้จาก การสอบถามนักศึกษา หรือการสุ่มตรวจผลงานของนักศึกษา รวมถึงพิจารณาจากผลการทดสอบย่อย และหลังการออกผลการเรียนรายวิชา มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์โดยรวมในวิชาได้ดังนี้

- มีการทวนสอบผลสัมฤทธิ์ในรายหัวข้อตามที่คาดหวังจากการเรียนรู้รายวิชา โดยการตรวจผลงาน การอภิปรายกลุ่ม
- ในระหว่างกระบวนการเรียนการสอนรายวิชา
- ตั้งคณะกรรมการประจำสาขาวิชา ตรวจสอบผลการประเมินการเรียนรู้ตามที่กำหนดในรายวิชา คะแนนและเกณฑ์การตัดสินผลการเรียน

### ๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

จากผลการประเมิน และทวนสอบผลสัมฤทธิ์ประสิทธิผลรายวิชา ได้มีการวางแผนการปรับปรุงการสอน และรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้น ดังนี้

- ปรับปรุงรายวิชาทุกภาคเรียน หรือสลับอาจารย์ผู้สอน นำข้อมูลที่ไดจากการประเมินจากข้อ ๑ และ ๒ มาวางแผนเพื่อปรับปรุงคุณภาพการจัดการเรียนการสอนรายวิชาดังนี้
- ปรับปรุงแผนการสอนทุกปีการศึกษา
- ปรับปรุงรายวิชาทุก 4 ปี
- ปรับปรุงแนวการสอนทุกปี

\*\*\*\*\*

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)  
ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Program Specification) มคอ. ๒

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม				ความรู้			ทักษะทางปัญญา			ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ				ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ				
	● ความรับผิดชอบหลัก										○ ความรับผิดชอบรอง								
หมวดวิชาศึกษาทั่วไป	๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๑	๒	๓	๔	๕	๑	๒	๓	๔
รหัสวิชา CLS ๑๑๐๖ ชื่อรายวิชา หลักการตลาด Principles of Marketing	●	●	●	●	●	●	○	●	●	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○

ความรับผิดชอบในแต่ละด้านสามารถเพิ่มลดจำนวนได้ตามความรับผิดชอบ